Histórias dos Cases

RL higiene
O VALOR DA LIMPEZA



Giovannetti

2018 - Campinas - Alimentação

Primeira reunião com a gerente da unidade Cambuí(3 unidades em Campinas), trabalhavam com Melhoramentos e não estavam satisfeitos com o atendimento. Utilizavam toalha rolo em todas as áreas e na reunião foi proposto um mix de toalha rolo para a operação e interfolhas folha dupla para clientes. À princípio houve uma negativa com a ideia de que aumentaria os custos, foi proposto um teste de uma semana onde foi medido o produto atual e posterior nosso produto. Além dos feedbacks positivos dos clientes houve uma redução de 62% de consumo e 20% de economia financeira, após o teste foi aprovada a troca de mais 2 unidades. Recentemente romperam a parceria com a RL.

Colegio Notre Dame

2018 - Campinas - Educação

Após diversos contatos, tentativas, testes que não deram certo, compartilhamos com o responsável na época um Case do Notre Dame São Paulo, e mesmo não sendo da mesma rede se interessaram em nos ouvir novamente. Fomos direcionados à uma nova gestora de facilities que se indetificou muito com nossa proposta de valor, nos levou até a coordenadora ADM e iniciamos com um projeto robusto de limpeza, que após muita negociação e ajustes demos o start na área infantil para medirmos os resultados, em 2 meses ja estávamos expandindo para as demais áreas. Resultados: 75,5% de redução de uso de químicos, 50% de redução de custo com químicos, 17 para 10 produtos, 68% de redução de resíduos plásticos.
Com o projeto rodando surgiu novamente uma oportunidade de fornecimento dos itens de higiene pessoal consolidando o fornecimento de solução completa.

Puratos

2019 - São Paulo - Indústrias

Não conseguíamos de forma alguma nos aproximar desse cliente, sempre que tentávamos marcar alguma reunião ele não nos recebia, foi quando usamos o treinamento do não tecidos (único produto que fornecíamos na época) para nos aproximarmos desse. Entramos em contato com a equipe de qualidade e conseguimos marcar, nesse dia apresentamos a RL a eles, e aproveitamos que estávamos dentro da produção e fizemos a identificação de oportunidades. Percebemos que se tratava de uma potência no segmento que possuía um sistema de limpeza doméstico que poderia em pouco tempo comprometer todo o caminho e trajetória de sucesso que havia demorado anos para ser construído. Diante disso, esperamos o final do treinamento e pedimos um minuto para conversar com a equipe de produção que lá estava, expomos de uma maneira cirúrgica as implicações que poderiam ter por conta daquele cenário e que poderíamos ajudá-los com aquele desafio.
A reunião foi ótima, conseguimos sair de lá com o diagnóstico agendado, montamos a solução e conseguimos a aprovação. Nesse dia demos inicio a mais um case de sucesso, onde vassouras, rodos e sacos alvejados de valor unitário baixíssimos (campeões de cotação) deram lugar a ferramentas de grau alimentício que custavam 10 vezes mais, mas que duravam 20 vezes mais, garantido uma limpeza mais ágil, segura e econômica.

Aurora

2019 - São Paulo - Indústrias

O case da Aurora começou com uma prospecção ativa, entramos em contato com o setor de compras que era responsável pela homologação dos fornecedores de higiene e limpeza, esse se mostrou bem resistente, pedindo cotações para análise de valor unitário, foi quando em uma desses contatos por telefone expliquei a nossa metodologia de trabalho e os impactos do da limpeza no seu negócio, dessa forma consegui marcar uma reunião para que pudéssemos analisar o cenário do cliente, entender suas metas e objetivos, ou seja, provar para ele que somos a melhor alternativa.
O cenário era desafiador, valores unitários baixíssimos, mas com muitas oportunidades de melhoria, com isso, conseguimos explorar e analisar o cenário do cliente, vimos que todo o seu cenário entregava custos altíssimos, fazia com que sua equipe ficasse doente frequentemente, além de desmotivá-los, pois tinha a sensação de que a empresa não cuidava deles como deveria (fornecendo insumos de qualidade).
Os interlocutores ficaram encantados com a nossa proposta de valor, porém para que pudéssemos romper a barreira da cotação precisaríamos provar que erámos a melhor alternativas, foi ai que propus um teste de uma semana para que pudéssemos avaliar a performance de um versus o outro, e foi ai que conseguimos provar que somos a melhor alternativa e que a análise de valor unitário não nos diz qual será o nosso real custo com a aquisição de algo.
Resultado do teste:
Economia de 42% no papel toalha
- 81% no consumo de papel higiênico
- 88% no sabonete

Grupo Bandeirantes

2019 - São Paulo - Indústrias

No Case da Bandeirante nos deparamos com um cenário muito comum em nossas abordagens comerciais, químicos domésticos, ferramentas domésticas, panos de algodão (alsco) e materiais de higiene de baixíssima performance, apresentamos a eles o valor da limpeza e os benefícios de uma solução que envolve pessoas, processo e produtos, ou seja, uma solução que consegui atingir todos os fatores de uma limpeza eficiente e sustentável. Dessa vez falamos com um dos diretores, pois os outros contatos que fazíamos com equipe operacional não conseguíamos avançar, marcamos uma reunião e usamos como abre portas os não tecidos, pois a grande queixa do momento desse cliente era o contrato que ele tinha com uma empresa onde ele locava panos para a limpeza das máquinas de sua produção, o teste foi magnifico, usamos 2 panos do não tecido para 4 panos de algodão do atual fornecedor, conseguimos mostrar/provar as reduções e otimizações que teria com essa mudança, o resultados veio já nos 2 primeiros meses, isso fez com que ganhássemos a confiança do cliente e conseguíssemos fornecer todas as soluções de higiene e limpeza para esse cliente, entregando resultados expressivos para todo o grupo.

Nefromed

2019 - Vale - Saúde

Prospecção, direto com a dona (Dra Ivete), cenario domestico.Profissionalizamos a limpeza, químicos, ferramentas e papéis. O que chamou a atenção foi a questão da rápida liberação de poltronas que antes era liberada em 10 minutos com o produto que eles já usavam e com o optgerm passou a liberar em 1 minuto.

Colégio São Luís

2020 - São Paulo - Educação

Prospect estava sendo abordado por várias frentes, desde por ligações até pelos convites para o Fórum, ai ele por estar sempre ouvindo falar da RL, aceitou uma reunião e posteriormente o diagnóstico, permitindo indicar a melhor solução que trouxe os resultados. Resaltando que nós éramos bem mais caros que o fornecedor que eles tinham (Melhoramentos), porém sem a gestão de estoque, manutenções o custo total deles era bem mais alto.

English Live

2020 - São Paulo - Escritórios

Qual era o cenário antes da parceria (tipo de gestão, produtos, práticas, rotina de limpeza)?

A gestão acontecia de maneira interna toda feita pela English, os produtos eram similares com exceção do sabonete e papel toalha.

Quais possibilidades de melhoria foram identificadas no diagnóstico da RL?

Mantiveram a qualidade do que era bom (Papel Higienico) aumentaram a qualidade do papel interfolhado para mãos, com maior gramatura e com tecnologia para maior absorção, além de acrescentar higienizador de assento, garantindo maior precisão com a eliminação de germes e bacterias. Também trocaram o sabonete de líquido para espuma.

Qual campanha de conscientização foi veiculada e qual o impacto dela na mudança da mentalidade dos colaboradores em relação ao consumo consciente?

5x1

Qual foi a solução implantada e quais os resultados atingidos em cada um dos seguintes aspectos:

1. Financeiro
   13,3% de economia ao longo de 12 meses gerando economia de R$12.429,07
2. Desperdício de insumos e água
   3,11 toneladas de papeis poupado = 1.948,320 folhas
3. Conscientização dos usuários
   Através de palestras presenciais com uso de midia (apresentações na TV) feita em nosso refeitório com tempo ajustado ao nosso publico de vendas para não impactar nos resultados da operação, incentivando com brindes para todos participantes.
4. Engajamento da equipe
   Equipe CIPA contou com o apoio e colaboração da RL para semana SIPAT
5. Otimização do estoque
   Gestão feita através de estudos RL, acompanhamento direto e apoio imediato através da executiva de contas Caroline Cintra.

Sorocaps

2020 - Sorocaba - Indústrias

Cliente utilizava pano perfex limtech ober, pagavam muito barato, porém com um consumo altíssimo. Foi proposta 40 a 50% de redução no consumo e já no primeiro mês, essa redução chegou na casa dos 70%. Áreas envolvidas = compras e farmacêutica.

Rede Avenida

2020 - Presidente Prudente - Supermercados

O primeiro contato foi com a nutricionista Paula, responsável pela qualidade do alimento da Rede. Ganhamos a confiança dela depois de ajudarmos numa inauguração de loja. Depois dela, conseguimos uma reunião com a compradora Priscila e ela tinha as informações de problemas do fornecedor concorrente (já fazia mais de 10 anos que eram atendidos pela Diversey e pela Tuberpel): falta de assistência, falta de treinamento, falta de controle e evidência nos processos... Conquistamos o cliente, principalmente, pela nossa garantia de assistência rápida em corretivas e programação de corretivas. Depois de um teste de três meses em três lojas, para mostrar nosso trabalho, migramos para todas as lojas.

Rancho Colonial Grill

2022 - Campinas - Alimentação

Lead veio através do Ifood Shop, contato direto com o proprietario Sergio, cliente tinha um cenario domesticos tanto na parte de ferramentas como produtos quimicos, o que mais chamou a atenção foi o alto consumo de detergente. Implantamos a solução e foi realizado um acompanhamento durante três meses, e houve uma redução de 34% no consumo de detergente.

Banco Sofisa

2022 - São Paulo - Escritórios

Inicialmente a conversa se iniciou com o time de FACILITIES, e se desenrolou um teste pois o objetivo inicial deles era a redução de budget. Após o cliente passar a população, foi feito um teste de 15 dias na parte de banheiros. Com esse teste, foi apresentado uma redução de consumo com a solução da RL, e a implantação da GESTÃO DE ESTOQUE COMPATILHADA. Após um período foi feito um UPGRADE da FS para a FD, que ocasionou uma redução de 31% no consumo de papéis, e aumentando apenas cerca de R$ 300,00 no budget médio mensal.

Culligan

2022 - Sorocaba - Indústrias

Eram atendidos pela Santher (papel toalha rolo, sabonete espuma e higiênico rolo). Não existia muito desperdício, mas desafiamos o cliente a colocar o papel toalha interfolhado atrelado ao acompanhamento + treinamento + campanhas, onde falamos que teria uma redução de 15%. Fizemos um teste por três meses e 14% de redução no papel toalha e 40% de redução no higiênico devido a alta quantidade de papel fora dos dispensers e isso gerou uma economia financeira de 11%.

Vet & Cia

2022 - Vale - Indústrias

Prospecção ativa, porta de acesso setor de Compras. Cliente estava com problemas em relação ao não tecido, os insumos de higiene e limpeza que não seguia um padrão de qualidade, ferramentas domesticas no processo de limpeza industrial .Foi realizado um teste com o não tecido na area mais critica, no modelo atual utilizado 15 panos,substituindo por dois panos do nosso. O que ajudou bastante foi a possibilidade de utilizar o álcool junto no processo, o que não era possível com o não tecido anterior porque ele se desfazia na limpeza .Padronizamos os insumos de higiene pessoal, implantamos nossos não tecidos na limpeza, colocamos ferramentas profissionais no processo de limpeza industrial. Em três meses foi possível ver os resultados: 21% redução custo de panos descartaveis e 55% no consumo. Redução 59% no uso de produtos de limpeza.

Textil Laundry

2022 - Presidente Prudente - Lavanderia

O contato foi realizado direto com os donos da lavanderia, que era pequena, na época. Fizemos as medições com base no consumo real dos dosadores. As principais objeções eram as objeções de custo, que vencemos depois de um teste de três meses “garantindo” um consumo menor do que o que eles tinham anteriormente e mostrando os demais ganhos de redução de consumo de água e energia.

Hospital e Maternidade Nossa Senhora das Graças

2022 - Presidente Prudente - Saúde

Após contatos com a administração do hospital conseguimos espaço para um período de testes na lavanderia do hospital.

O diagnóstico dos produtos e processos utilizados pelo cliente foi bastante preciso e rico em informações, com as quais pudemos comparar após o nosso teste.

O resultado foi uma redução expressiva no percentual de retorno de roupas, tempo gasto para processamento e quantidade de água/energia elétrica:

- Redução do tempo de operação das máquinas em 163 horas e 35 minutos ao mês (26%).
- Redução no consumo de água em 425.862 litros (27%) e energia elétrica em 709,02 kw/h (25%) ao mês.

Após negociações conseguimos implantar nossa solução na lavanderia que é revista continuamente para estabelecer o melhor equiíbrio entre custo e qualidade.

Banco de olhos de Sorocaba

2022 - Sorocaba - Saúde

Atendimento da área de lavandeira, a Diversey estava a mais de 18 anos, porém eles estavam abandonados, com falta de atendimento, diluidores desatualizados casos de alergia aos produtos e processo com alto indice de relave. Foi realizado um teste de 30 dias, onde já foi possível visualizar resultados, dimuição numero de relave, zerou as queixas de alergia. Resultados obtidos no cliente: economia de 50% de água, queda de 42% no processo e 80% de redução de relave das peças do enxoval. A equipe de limpeza precisava fazer hora extra nos sábados para conseguir lavar e higienizar tudo, e com o processo que colocamos eles conseguiram realizar esta lavagem de segunda a sexta-feira, otimizando assim o processo.

COCIPA

2022 - Presidente Prudente - Supermercados

Esse cliente nós já atendiamos nos setores de manipulação e foi depois de uma ampliação deles que começamos a tratar os pisos.

Bar do Coronel

2023 - Vale - Alimentação

Primeiro contato realizado com o gerente do restaurante. O que mais chamou a atenção do cliente e que fez com que ele nos deixasse realizar um trabalho foi a nossa proposta de valor, através da profissionalização da limpeza. Utilizavam ferramentas domésticas no processo de limpeza e cada funcionário realizava a limpeza do seu modo, sem uma padronização. Profissionalizamos a limpeza retirando todas as ferramentas domésticas, foi elaborado o pop de limpeza de todas as áreas e treinamos a equipe sobre cada procedimento. Realizamos o teste com todas as ferramentas (banho de loja) o que foi determinante para o fechamento. Em apenas 10 meses de parceria o estabelecimento reduziu em 64% o consumo de químicos, eliminando 46% dos custos e evitando o descarte de cerca de 6 mil embalagens.

Abelha Gulosa

2023 - Campinas - Alimentação

Lead veio através do Ifood Shop, contato com a Marcela filha do dono. Cenario totalmente domestico, utilização de produtos quimicos que não estavam adequados para o setor alimenticio. Fechamos a solução e realizamos acompanhamento por 6 meses, e teve uma redução de 6% de gastos financeiro e 2mil embalagens plasticas.

Colégio Arte Livre

2023 - Presidente Prudente - Educação

Entramos em contato com o diretor Renan Barhum para apresentar a RL e o diferencial em relação aos papéis, sabonetes e químicos que eles utilizavam.

Na época eram químicos domésticos, papéis e sabonete de baixíssima qualidade e o Renan ainda não enxergava isso.

Depois que mostramos os nossos produtos e a nossa maneira de trabalhar o Renan e sua auxiliar financeira da época aderiram a nossa ideia e fecharam parceria conosco.

A construção do Case foi pautada principalmente em cima do atendimento prestado que foi o ponto que o cliente mais destacou ao longo dessa construção. O Renan ficou muito satisfeito com o atendimento que entregamos e nossa maneira de treinar a equipe de limpeza e entrega de cartazes, trabalho esse responsável por gerar 35% de redução no consumo e 25% de redução financeira no Colégio

Unoeste

2023 - Presidente Prudente - Educação

O case foi construído após um teste de consumo e comparativo dos insumos utilizados na época pelo cliente e depois com a solução da RL.

O contato inicial foi com o Gabriel, Coordenador de serviços, que direcionou para a Michele Coordenadora de Higiene e Limpeza.

Foram acompanhados, pesados e contados a utilização de papel toalha, higiênico e sabonete durante quinze dias em uma área de uso predominantemente administrativo.

Posteriormente com os equipamentos e insumos da RL pelo mesmo período.

Todas as sobras foram pesadas, fotografadas e convertidas.

Ao final resultou em uma redução de consumo de 73% em papel toalha, 34% em higiênico e 83% em sabonetes. Além da melhora estética e ganho altíssimo de produtividade devido a menor frequência de reposição dos insumos.

Credsystem

2023 - São Paulo - Escritórios

Nesse case o início se deu em uma apresentação de relatório de gestão, era o começo do ano de 2021, sabíamos que os nossos interlocutores tinham metas de redução de custos (dep. de compras), da mesma forma que nós da equipe comercial temos metas de geração de negócios, por isso nos adiantamos e pedimos uma reunião para que pudéssemos construir um plano de negócios em conjunto (JBP), fizemos uma análise do que o cliente comprava e chegamos à conclusão que fornecíamos pouquíssimos itens a eles, o que impedia que entregássemos resultados expressivos, foi então que abordamos esse tema na reunião e percebemos que o cliente tinha o objetivo de profissionalizar a sua limpeza, pois dessa forma ele teria economia, ganho de produtividade e garantiria a saúde e bem estar de seus colaboradores. Foi nesse momento que pedimos a oportunidade de fazer um diagnóstico, eles nos concederam, montamos o projeto, esse foi aprovado, implantamos e colhemos esses resultados extremamente positivos, ou seja, entregamos o que realmente o cliente tinha como objetivo e meta.

Libbs Farmacêutica

2023 - São Paulo - Indústrias

O case da LIBBS se iniciou com uma apresentação de relatório de gestão, fornecíamos outras soluções a mais ou menos 10 anos e estávamos estagnados, um cliente com um potencial enorme, mas que não conseguíamos furar a barreira e ampliar o nosso portfólio, mostramos para o cliente todos os seus dados de compras, com análise crítica e plano de ação, depois de debatermos à respeito do que ele comprava conosco perguntamos a ele, quais eram sua metas e desafios para aquele ano? Naquele momento nosso interlocutor fazia parte do time de facilities, então começamos a questioná-lo à respeito de como seria desafiador possuir vários fornecedores, e mais ainda gerir todos esses, de como seria importante para ele centralizar os insumos de higiene e limpeza em somente um, de como seria importante ter alguém que montasse uma solução personalizada na qual seus objetivos e metas seriam o centro de tudo, com isso, conseguimos romper essa barreira e realizar um diagnóstico para que pudéssemos identificar a oportunidades de otimização de processos, redução de custos e diminuição de geração de resíduos (objetivo do cliente).

O dia chegou, e nesse andando pela produção e acompanhando os processos de limpeza surgiu a oportunidade de fazermos um teste, identificamos que o atual pano não possuía capacidade de absorção e nem arraste, o que atrapalhava demais o processo de limpeza. Prontamente pedimos para fazer um teste, nesse dividimos a sala em 2 ambientes, metade da sala limparíamos com o nosso pano e a outra metade eles limpariam com o pano atual, o resultado foi extremamente expressivo, 6 panos do atual para 3 do nosso, nesse dia não conseguimos cronometrar o tempo, mas conseguimos mostrar a economia no uso (compra) e conseguimos pesar os panos que foram utilizados, comprovando a economia com descarte (geração de resíduos). No total essa ação representou uma economia de 26% no ano com aquisição e descarte de panos (R$ 14.598,00).

Thermas Acqualinda

2023 - Presidente Prudente - Lazer

Iniciamos o atendimento pelo setor de Alimentos e Bebidas, após um teste inicial de gerador de espuma e produtos profissionais na cozinha com a responsável Elaine.

Após boa aceitaçao da família de produtos iniciamos diagnóstico de toda a planta do parque com acompanhamento da coordenadora de conservação e limpeza Priscila.

Identificamos a necessidade de algumas máquinas profissionais e equipamentos diluidores e gerador de espuma nos diversos ambientes do parque.

A projeção do cliente é de que sem a solução da RL seria necessária uma equipe 60% maior do que a atual.

Iniciamos o atendimento desde a abertura do parque em um cenário pós pandemia, que exigiu cuidados ainda maiores com higiene e limpeza.

Destaque para auxílio na elaboração dos POPs e grande número de treinamentos realizados periódicamente.

Leroy Merlin

2023 - Vale -

Após a indicação da Copapel que já atende as unidades da Leroy Merlin no Sul, foi feito o contato com o gerente e o subgerente da unidade. As maiores reclamações do cliente eram em relação a qualidade dos insumos de Higiene pessoal, as quebras dos dispensers e a inexistência de manutenção. Realizamos a padronização dos insumos + a instalação dos nossos comodatos. Foi feito um teste de 7 dias e os resultados foram: 37% no papel toalha, 3% no papel higiênico e 50% no sabonete.

Adélia Boulangerie

2022 - Campinas - Alimentação

Indicação de um restaurante que já atendíamos na época. Entramos em contato com a Rafaela (Nutricionista) para contarmos um pouco do nosso trabalho. Ela tinha uma necessidade de melhorias no processo. Tinha ferramentas domésticas, químicos domésticos e não havia acompanhamento de nenhum fornecedor. Após a apresentação da proposta conseguimos entrar com Ferramentas profisisonais, químicos com diluição automática, treinamentos e escrevemos um procedimento de limpeza. Redução de quimicos em 50%.

Mondelez

Campinas - Indústrias

Juliana Letrari realizou a prospecção na área da qualidade (responsável pela parte de higienização). Utilizavam perfex. Principais desafios do cliente na época eram: diminuir o desprendimento de fiapos e diminuir o consumo/desperdício. Com a qualidade, não conseguiu seguir para um diagnóstico, então envolveu a área de compras (ficava em curitiba) e conseguiu realizar o diagnóstico. Foi realizado o diagnóstico e teste e foi estimado uma redução de 30% no consumo. A proposta foi apresentada para compras e qualidade e foi aprovada. Foi treinado no 1 mês em torno de 1.600 funcionários. Após o treinamento, a redução chegou em 39% de consumo. Nos próximos 3 meses a redução ficou na casa dos 35% e o contrato foi assinado e passaram a utilizar o pano em todas as plantas da Mondelez.